



Los 7 Pasos para Automatizar tu Negocio Digital

Automatizar un negocio digital puede parecer un desafío, pero siguiendo estos siete pasos, podrás optimizar tus procesos y aumentar la eficiencia. A continuación, te presentamos una guía detallada para ayudarte en este proceso.

1. Define el objetivo de la automatización

Antes de implementar cualquier herramienta, es crucial que tengas claro qué deseas lograr con la automatización. Pregúntate: **¿Quiero captar más leads? ¿Cerrar más ventas? ¿Ahorrar tiempo en tareas repetitivas?** Tener un objetivo claro te ayudará a elegir las herramientas y estrategias adecuadas.

Ejemplo: Quiero captar 50 nuevos leads al mes sin intervención manual.

2. Identifica los puntos clave del recorrido del cliente

Mapea tu funnel de ventas desde el primer contacto hasta la conversión. Detecta en qué puntos puedes estar perdiendo tiempo o leads y busca oportunidades para optimizar.

Ejemplo de recorrido:

- Página de captación - Formulario
- Email
- Reunión
- Venta

3. Elige las herramientas adecuadas

No todo negocio necesita todas las herramientas disponibles. Elige aquellas que se ajusten a tus necesidades específicas:

- **Email marketing:** ActiveCampaign, Mailerlite, Brevo
- **CRM:** HubSpot, Zoho, Pipedrive
- **Chatbots:** ManyChat, Tidio
- **Automatizadores:** Zapier, Make, n8n

Recuerda: menos es más. Empieza con lo esencial y expande según necesites.

4. Crea una oferta de captación irresistible

Para que los usuarios compartan su información de contacto, debes ofrecerles algo valioso a cambio. Aquí tienes algunas ideas:

- **Guía gratis:** Los 7 Pasos para Automatizar tu Negocio Digital
- **Auditoría sin coste**
- **Checklist descargable**
- **Masterclass en vídeo**

5. Diseña una secuencia automatizada de emails

El 80% de las ventas se pierden por falta de seguimiento. Automatizar este proceso puede marcar una gran diferencia. Aquí tienes una estructura mínima para tu secuencia de emails:

1. Bienvenida (ofrece valor rápido)
2. Autoridad (muestra un caso de éxito)
3. Oferta
4. Recordatorio + Llamada a la acción (CTA)

6. Automatiza tareas repetitivas del backoffice

Reducir la carga operativa es clave para ganar eficiencia. Considera automatizar:

- Envío de facturas
- Gestión de agendas
- Notificaciones internas
- Formularios
- Seguimiento postventa

7. Mide, ajusta y escala

Lo que no se mide, no mejora. Asegúrate de utilizar dashboards o informes automáticos semanales para evaluar tu progreso. Algunas métricas clave incluyen:

- Tasa de conversión por paso
- Aperturas y clics en emails
- Costo por lead
- Tiempo ahorrado

¿Te gustaría implementar esta guía en tu negocio?

Puedes solicitar una versión personalizada con el branding de tu empresa y ejemplos adaptados a tu sector.

Contáctanos en www.bylmedia.es y solicita tu asesoría gratuita.